

クラウドサーカスの「BowNow」

スマホから商談情報を残せる AI アシスト機能を強化

～商談報告や AI 議事録をメールで送信、AI が顧客情報を解析・整理し登録～



スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：北村 健一、証券コード：3393）は、連結子会社のデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：金井 章浩）が提供するマーケティングオートメーション（MA）ツール「BowNow（バウナウ）」において、SFA（営業支援システム）機能強化の第2弾として、AIによる顧客情報の整理・登録をアシストする機能を拡充したことをお知らせします。



今回の機能強化により、普段作成している商談報告や AI 議事録、商談メモなどを BowNow 専用のメールアドレスへ送信することで、BowNow の管理画面を開くことなく、営業情報を連携できるようになりました。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

送信された内容は AI が解析し、顧客の課題や予算、検討状況など、あらかじめ設定された項目に沿って整理します。解析結果を確認したうえで、BowNow の顧客情報へ反映できます。

これにより、一度まとめた商談内容を BowNow へ改めて入力・整理する負担を軽減します。スマートフォンからもメールを送信できるため、顧客訪問後の移動中など、外出先からでも商談情報を残しやすくなります。

BowNow では、マーケティング担当者だけでなく営業担当者にも日々の営業活動の中で活用いただける MA ツールを目指し、SFA 領域の機能強化を進めています。

■ SFA 機能強化 第 2 弾「メールから AI リード情報更新」提供の背景

営業現場では、商談後に上司やチームへ報告するための文章を作成したり、Web 会議の AI 議事録を残したりするなど、すでに商談内容がテキストとしてまとまっているケースも多くあります。

一方、その内容を MA や SFA で活用するためには、改めて管理画面を開き、商談内容を入力したり、顧客情報を項目ごとに整理したりする必要があります。

そこで今回、一度まとめた商談内容を BowNow へ改めて入力する手間を減らすため、商談報告や AI 議事録などをメールで送信し、AI が顧客情報の整理・登録をアシストする機能を追加しました。

営業担当者は、普段作成している商談報告や議事録などをメールで送信することで、BowNow の管理画面を開かずに営業情報を連携できます。

「BowNow に登録するための作業」を新たに増やすのではなく、普段の営業業務の延長で顧客情報を蓄積できる環境を整えることで、営業担当者にもより使いやすい MA を目指します。

■ 新機能「AI リード情報更新」について

今回のアップデートにより、普段作成している商談報告や AI 議事録などをメールで送信することで、AI が内容を解析し、BowNow への顧客情報の整理・登録をアシストできるようになりました。

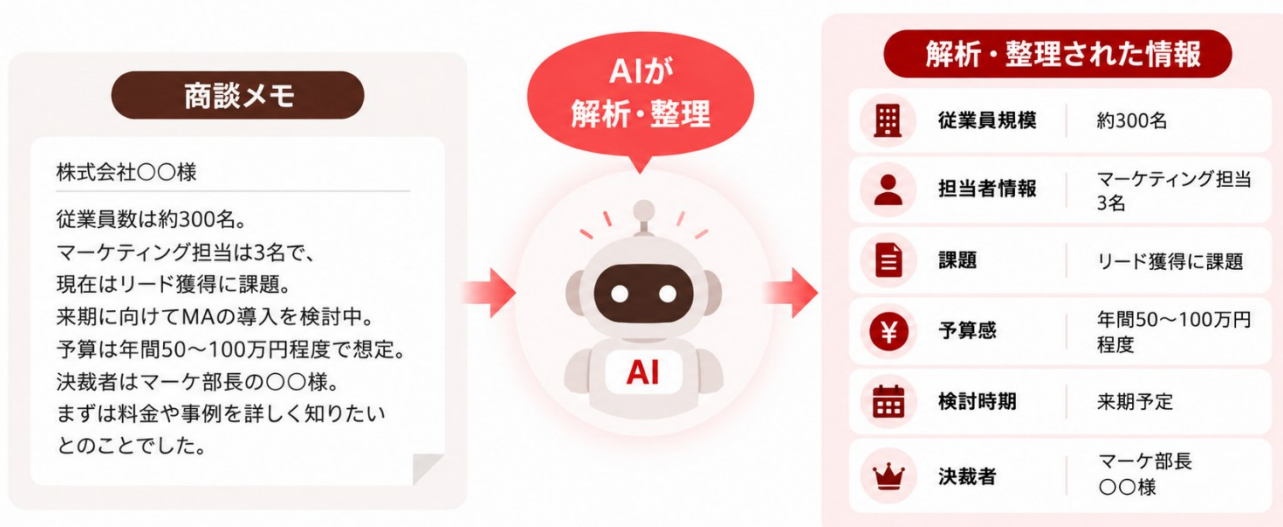
AI が解析・整理した内容は下書きとして保存され、内容を確認したうえで BowNow の顧客情報へ反映できます。

1. 普段の商談報告や AI 議事録をメールで送信



営業担当者が普段作成している商談報告や商談メモ、AI で作成した議事録などを、BowNow 専用のメールアドレスへ送信できます。

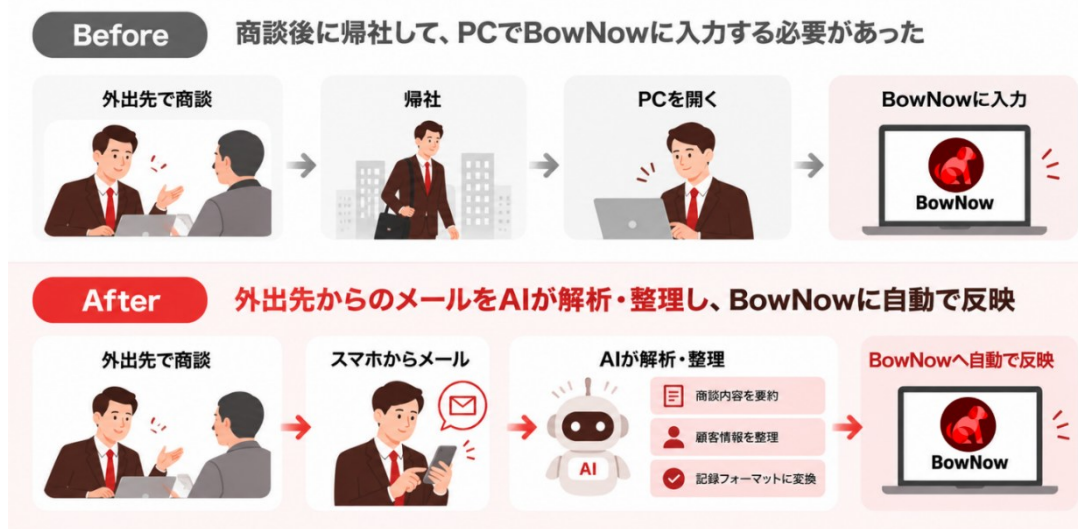
2. AI が内容を解析し、顧客情報を項目ごとに整理



メールに記載された内容を AI が解析し、「企業規模」「担当者の役割」「顧客が抱えている課題」「予算感」などの情報を読み取ります。

読み取った内容は、BowNow 上にあらかじめ設定された項目に沿って整理されます。これにより、商談メモを見ながら、一つひとつ情報を振り分ける作業を軽減します。

3. スマホから送信でき、外出先でも情報を残せる

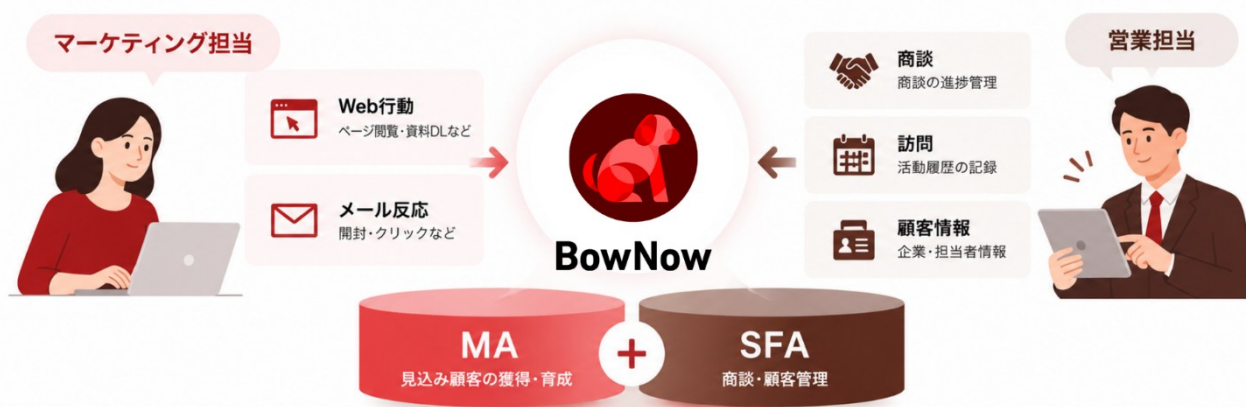


メールを利用するため、PC だけでなくスマートフォンからも利用できます。

顧客訪問後の移動中などでも、その場で商談報告や議事録を送信できます。帰社後に PC で BowNow を開いて改めて入力する負担を減らし、商談で得た情報をより残しやすくします。

■ マーケティング担当者だけでなく、営業担当者にも使われる MA へ

マーケティング担当者だけでなく 営業担当者にも使われるMAへ



BowNow では、SFA 機能の強化を通じて、マーケティング担当者だけでなく営業担当者にも日常的に活用いただける MA ツールを目指しています。

マーケティング担当者は、Web サイトの閲覧履歴やメールへの反応などから、顧客のオンライン上の興味・関心を把握できます。一方、営業担当者は、商談や訪問、電話などを通じて、「予算」「検討時期」「課題」「決裁状況」など、顧客との会話からしか得られない情報を持っています。

たとえば、

- ・直近で料金ページを複数回閲覧している
- ・過去の商談では予算が合わず見送りになっている
- ・次回の予算確保時期が決まっている
- ・担当者が決裁に関与する立場である

といった情報をあわせて把握することで、「Web 上の行動」「営業担当者の記憶」だけでは見えなかった顧客の状況を、より立体的に捉えることができます。

BowNow では、マーケティングが取得する「Web 上の行動」と、営業が現場で取得する「顧客の情報」を一つのツールに蓄積し、営業・マーケティング双方で活用できる環境を整えることで、部門をまたいだ顧客理解と商談創出を支援してまいります。

今後も SFA 領域の機能強化を進め、見込み顧客の獲得・育成から営業アプローチ、営業活動で得られた情報の蓄積・活用まで、営業・マーケティング活動を一通貫で支援できるサービスを目指してまいります。

■ 『BowNow（バウナウ）』について

BowNow（バウナウ）は、「成果に直結する機能だけを、誰でも使える形で」をコンセプトに、見込み顧客の獲得から育成、営業アプローチまで一通貫で支援します。アカウント数無制限で追加費用が発生しないため、マーケティング担当者だけでなく営業担当者全員がツールを活用できる点が特徴です。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com



BowNow の特徴：

- **無料プランから始められる：** 初期費用 0 円、月額 0 円のフリープランで手軽にスタート可能
- **直感的な操作画面：** 専門知識不要で、誰でもすぐに使いこなせるシンプル設計
- **充実の分析機能：** 企業単位・個人単位での行動履歴追跡、ホットリード自動抽出
- **柔軟な連携機能：** 名刺管理ツールや SFA/CRM とのデータ連携で営業活動を効率化
- **MA ツール×インサイドセールス代行：** アポ獲得代行まで行うサービスの提供を強化
- **導入実績：** 16,000 社（2026 年 6 月末時点）

BowNow 公式サイト：<https://bow-now.jp/>

無料から登録可能：https://bow-now.jp/free_form/

■ クラウドサーカスについて

ミッションとして「働くに楽を。」を掲げるクラウドサーカスは、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。中小企業を中心に 69,000 件以上導入いただき（2026 年 6 月末時点）、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

【会社概要】

会社名：クラウドサーカス株式会社

代表者：代表取締役社長 金井 章浩

所在地：東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス 21 階

設立：2009 年 4 月 1 日

資本金：150,000 千円

事業内容：デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

HP：<https://cloudcircus.jp/company/>



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL：release@startiaholdings.com

■ スターティアホールディングスについて

スターティアホールディングスグループは、DX ソリューション（事業会社：クラウドサーカス株式会社）と IT インフラ（事業会社：スターティア株式会社等）を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めていきます。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガンに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名：スターティアホールディングス株式会社

代表者：代表取締役社長 北村 健一

所在地：東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 19 階

設立：1996 年 2 月 21 日

資本金：824,315 千円

上場取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3393）

事業内容：グループ会社の経営管理等

HP：<https://www.startiaholdings.com/>

